



Digital Receipt

This receipt acknowledges that Turnitin received your paper. Below you will find the receipt information regarding your submission.

The first page of your submissions is displayed below.

Submission author: Sisilia Anugrahni
 Assignment title: Jurnal
 Submission title: INVESTIGASI DAMPAK SHOPPING M
 File name: Sisilia_Anugrahni-MSC_2024.docx
 File size: 297.68K
 Page count: 7
 Word count: 2,593
 Character count: 17,565
 Submission date: 19-Jan-2024 02:51PM (UTC+07:00)
 Submission ID: 2240608882

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

Wakil Dekan Bidang Akademik,



[Handwritten Signature]
 Dr. Rina Juwita, S.P., MHRIR
 NIP.198104172005012001

1st MDP STUDENT CONFERENCE (MSC) 2024

INVESTIGASI DAMPAK SHOPPING MOTIVATION PADA GENERASI Z PENGGUNA SMARTPHONE MEREK IPHONE DI KOTA SAMARINDA

Sisilia Anugrahni¹⁾, Wira Bharata²⁾, Annisa Wahyuni Arsyad³⁾ & Ana Noor Andriana⁴⁾

Abstract: This study aims to determine whether utilitarian motivation and hedonic motivation can affect satisfaction which later leads to the loyalty attitude of generation Z. Phone brand smartphone users in Samarinda City. This research is a type of quantitative research with descriptive methods. The population in this study is generation Z who use iPhone smartphones in Samarinda City. The sample was obtained using accidentals sampling technique and using data analysis techniques in the form of Statistical Equations Modeling (SEM-PLS method). Based on the results of the study, it shows that hedonic motivation has a significant effect on customer satisfaction and loyalty. While utilitarian motivation only has a significant effect on customer satisfaction, it has no significant effect on customer loyalty.

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah motivasi utilitarian dan motivasi hedonik dapat mempengaruhi loyalttas yang nantinya mengarah pada sikap loyalitas generasi Z pengguna smartphone merek iPhone di Kota Samarinda. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode statistik. Populasi dalam penelitian ini ialah generasi Z yang menggunakan smartphone iPhone di Kota Samarinda. Sampel diperoleh dengan teknik acidental sampling dan menggunakan teknik analisis data berupa metode Statistical Equations Modeling (SEM-PLS). Berdasarkan hasil dari penelitian menunjukkan bahwa motivasi hedonik berpengaruh signifikan terhadap kesenangan dan loyalitas pelanggan. Sedangkan motivasi utilitarian hanya berpengaruh signifikan pada kesenangan pelanggan, tidak berpengaruh signifikan pada loyalitas pelanggan.

Andriana, Bharata, Arsyad & Anugrahni. (2024). Investigasi Dampak Shopping Motivation Pada Generasi Z Pengguna Smartphone Merek iPhone di Kota Samarinda. *MDP Student Conference 2024*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dan informasi saat ini telah mengalami kemajuan yang signifikan dan telah memudahkan masyarakat untuk terhubung satu sama lain tanpa terbatas oleh jarak, ruang, dan waktu. Dari kemudahan tersebut, tentu saja perkembangan ini sangat diimandikan oleh generasi masyarakat yang memiliki kaitan erat dengan perkembangan teknologi. Generasi ini tak lain dan tak bukan adalah Generasi Z [1]. Generasi Z tumbuh di era dimana teknologi terus berkembang, sehingga mereka cenderung mahir menggunakan berbagai perangkat teknologi untuk memenuhi kebutuhan dan memudahkan hidup mereka. Berdasarkan survey penduduk tahun 2020, generasi Z merupakan generasi dengan skala penduduk terbanyak yang mencapai 27,94% dari keseluruhan penduduk di Indonesia [2].

Generasi Z dikenal sebagai generasi yang memiliki kreativitas tinggi dan inovatif dalam memanfaatkan teknologi. Hal tersebut sejalan dengan sejumlah studi terdahulu yang menjelaskan generasi Z sebagai kelompok yang mempunyai kaitan erat dengan teknologi sejak dini, bahkan dapat disebut dengan generasi digital native [3][4]. Konvergensi generasi Z sebagai kelompok digital native telah mendorong kemajuan yang signifikan dalam penggunaan alat komunikasi terutama seiring dengan perkembangan

Universitas Mulawarman | 1